

PLANO DE NEGÓCIO PARA ESCRITÓRIOS DE ASSESSORIA E PROJETOS DE ENGENHARIA, BASEADO EM FRANQUIAS

ALVES, Luana da Silva

*Discente, Bacharelado em Engenharia Civil, UniEVANGÉLICA - Centro Universitário de Anápolis
(luana_silvaalves@hotmail.com)*

SOUZA, Petterson Batista

*Discente, Bacharelado em Engenharia Civil, UniEVANGÉLICA - Centro Universitário de Anápolis
(petterson82@live.com)*

BELÉM JUNIOR, João Silveira

Professor Mestre, Bacharelado em Engenharia Civil, UniEVANGÉLICA - Centro Universitário de Anápolis (jjbelem01@gmail.com)

RESUMO

A crise econômica nacional levou a diminuição do número de vagas de emprego em todas as áreas, afetando de modo mais agressivo a construção civil, considerando ainda que as universidades formam anualmente uma soma considerável de engenheiro, é lógico concluir que as construtoras não absorvem todos, ocasionando um índice alto de engenheiros desempregados, o que levou à estes trabalharem por conta própria, criando seu próprio empreendimento. O sucesso de uma empresa em uma economia instável, como é atualmente o mercado nacional, depende de inúmeros fatores, no entanto planejamento é o alicerce sobre qual as empresas devem se erguer. O mau planejamento ou a ausência do mesmo são responsáveis pelo insucesso de várias empresas. Neste sentido o objetivo deste trabalho é elaborar as principais características para a elaboração de um plano de negócios de um escritório de assessoria e projetos de engenharia, e em seguida transformá-la em sistema de franquias. Para alcançar este objetivo foi feita uma revisão bibliográfica acerca do assunto onde serão discutidos e apresentados conteúdos referentes ao empreendedorismo, plano de negócios e franquias. Em seguida será elaborado as principais características que devem conter em um plano do tipo franquia e em sequência será denotado o plano de negócio propriamente dito. As considerações expostas encontram-se de acordo com os objetivos específicos mostrados neste trabalho, onde foram alcançados o propósito de analisar a viabilidade financeira da implantação do escritório de assessoria e projetos de engenharia, no qual os resultados obtidos demonstram que o valor do capital investido pelos sócios não necessitará de auxílio de instituições financeiras, obtendo um valor presente líquido - VPL de R\$194.067,80, taxa de retorno de 148% ao período dos três anos e tempo de investimento – payback de (6,5 meses). Conclui-se que a recuperação do investimento é de menos de um ano, o que torna o plano de negócios viável e pode ser facilmente recuperado.

Palavras-chave

Empreendedorismo. Plano de negócios. Sistema de franquias.

1 INTRODUÇÃO

No contexto atual, o empreendedorismo é um fenômeno econômico e social que visa a idealização do bem-estar em comum, tendo ideias inovadoras e iniciativas para o crescimento e desenvolvimento da sociedade. Segundo Dolabela (2016), as pessoas nascem com espírito empreendedor através de alguma influência, seja ela de familiares ou até mesmo um modelo visto no ambiente em que vivem, tendo como espelho e incentivo para conseguir ter sucesso no ramo empresarial. Empreender é ter sonhos e transformar estes sonhos em realidade, porém aplicar isso em prática é necessário saber e aprender métodos indispensáveis para a criação do seu plano de negócio.

De acordo como GEM – Global Entrepreneurship Monitor (2016) devido à crise econômica do país, o cenário do empreendedorismo por oportunidade mostrou menos vantajoso devido ao grande acréscimo em relação ao desemprego no país, que ocasionou aumento no número de empreendedores por necessidade afim de abrir um negócio sem nenhum conhecimento e gerar lucros para si e suas famílias.

No ano de 2015 a quantidade de engenheiros demitidos teve um índice bem maior que o de contratados, devido aos efeitos da crise afetada no setor da Construção Civil, engenheiros recém formados apresentaram dificuldades de se ingressarem no mercado de trabalho de acordo com Bom dia Brasil (2016). Enquanto isso as estimativas do Conselho Federal de Engenharia, Arquitetura e Agronomia (Confea 2016) menciona que a cada ano formam cerca de 40 mil engenheiros no Brasil.

Conforme Ono (2016) gerente do SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, relata em sua pesquisa que grandes partes de empreendedores que tiveram suas empresas em declive não tiveram nenhum conhecimento acerca do assunto em seu campo de atuação e não priorizaram um bom planejamento e gestão de um plano de negócio antes de abrirem a empresa.

Perante isto nasce a necessidade de criar uma ferramenta que possa proporcionar a estes recém formados que possuem a necessidade de serem empreendedores a criarem seu próprio negócio e alcançarem sucesso. Neste sentido, o trabalho vem oferecer um instrumento que possibilite aos Engenheiros Civis uma capacitação empreendedora por meio de um plano de negócio baseado em franquia.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 EMPREENDEDORISMO

Na atualidade o mundo dos negócios passa por mudanças frequentemente e está cada vez mais competitivo. Para enfrentar estas modificações aplica-se cada vez mais o empreendedorismo como estratégia de negócio, que segundo Hisrich, Peters e Shepherd (2009), empreender é criar algo novo com relevância assumindo riscos e recompensas. O empreendedor deve ter a visão e percepção para identificar as oportunidades e necessidades dos clientes, assumindo as tarefas difíceis e dispondo coragem de enfrentar os desafios.

2.2 PLANO DE NEGÓCIOS

Segundo Dornelas (2008), uma companhia bem preparada terá mais condições de êxito do que aquela sem preparação, equivalente às condições de igualdades. Ao pronunciar o empreendedorismo, notoriamente se dirige o plano de negócios (PNS), ou seja, a parte primordial no meio do empreendedorismo é aquela que necessita de planejamento e técnicas de estratégicas para criação ou crescimento de uma corporação. Sua principal utilização do PNS é oferecer ferramentas que gerencia o desenvolvimento e planejamento de início de um *startup* (empresas emergentes, ou seja, em fases de crescimento até seu funcionamento normal). Com isso, ele tem alcançado meios de finanças ao lado de *angel investors* (capitalistas ameaçados, ou seja, pessoa física que investe com seu próprio dinheiro. Por exemplo, um capitalista investindo em *startup*).

2.3 SISTEMA DE FRANQUIAS

O sistema de franquias é a possibilidade de crescimento contínuo com o investimento de intercessores que geram pontos positivos a marca e lucros maiores a empresa, onde surge a necessidade de padronização para os franqueadores mostrarem qualidade do produto ou serviço, para que não haja nenhum mau desempenho que comprometa sua marca. Entretanto o conhecimento oferecido ao franqueado acerca do assunto ao implantar a marca, gera um custo remunerável ao franqueador que teve

resultados gratificantes e de qualidade prestado pela empresa-mãe, o que varia de cada empresa (MELO, ANDREASSI, 2012).

3 RESULTADOS

3.1 SUMÁRIO EXECUTIVO

A estrutura que abrange o plano de negócios contém o seguinte arranjo: O empreendimento (caracterização da empresa, requisitos para se tornar um franqueado, serviços oferecidos, aspectos legais, missão e visão), aspectos administrativos e operacionais (estrutura organizacional e estrutura operacional), aspectos mercadológicos (o mercado, consumidor, concorrente e fornecedor), aspectos financeiros (investimento inicial, despesas, receita, fluxo de caixa projetado, análise de investimento, valor presente líquido, taxa interna de retorno, *payback* simples e *payback* descontado).

3.2 O EMPREENDIMENTO

O empreendimento refere-se a implantação de um escritório de assessoria e projetos de Engenharia, baseado em franquia. Onde os engenheiros recém formados sejam capazes de explorar o mercado de trabalho progressivamente, com uma concepção diferente das oferecidas atualmente no mercado da Construção Civil. Sendo assim, a empresa exercera na comercialização de projetos e concessão aos franqueados o direito de utilizar a marca e serviços registrado pela empresa franqueadora.

3.2.1 Caracterização da Empresa

A *Star Projetos Engenharia LTDA* é uma microempresa que atua na área da Construção Civil, e tem como objetivo estruturar uma sede onde seja capaz de capacitar e comercializar serviços de modo moderno no segmento de projetos. É um empresa franqueadora, adaptada a inserir e fornecer devida assessoria aos seus fraqueados, onde utiliza como estratégia de ampliação o sistema de franquia como meio de envolvimento com os futuros adquirentes da marca, onde os papéis dos envolvidos é assessorar e oferecer assistência ao negócio, de forma objetiva e profissional.

3.2.2 Requisitos para se tornar um franqueado

Para se tornar um franqueado da marca *Star Projetos Engenharia* é necessário que o franqueado passe pelas seguintes etapas:

- Cadastrar-se a franqueadora para pré-qualificação;
- Possuir CREA ou CAU;
- Submeter-se ao processo seletivo;
- Averiguar os documentos legais da franquia;
- Localizar o local adequado para o estabelecimento;
- Assinar toda documentação da franquia e locação.

3.2.3 Serviços Oferecidos

A empresa e seus franqueados serão adaptados para a elaboração do projeto, acompanhamento e assessoria, obedecendo sempre a limitação e necessidades dos clientes. No qual os projetos arquitetônicos, elétricos, estruturais e hidros sanitários abrange edificações como: casas, prédios, instituições públicas e privadas em geral.

3.2.4 Aspectos Legais

Os aspectos legais do empreendimento proposto no trabalho são englobados primeiramente na Lei Geral das Micros e pequenas empresas 123/2006, onde a empresa está inserida como Microempresa, podendo conter faturamentos anual de até R\$360 mil.

3.2.5 Missão e visão

A Missão da *Star Projetos Engenharia* é proporcionar aos novos Engenheiros Civis a possibilidade de destacar-se no mercado de trabalho, por meio de fornecimento de serviços para toda sociedade, proporcionando conhecimento em como adquirir sua franquia sem prejuízos futuros, com uma concepção atual na área de elaboração de projetos.

Como visão a empresa busca:

- Tornar-se referência em inovação no ramo de franquias, sendo recomendada como sinônimo de capacidade no aperfeiçoamento de assessoria e projetos;

- Aperfeiçoar os Engenheiros Civis recém formados dispostos a se tornarem um profissional qualificado e competitivo;
- Disponibilizar ao mercado consumidor, serviços de qualidade, diferenciado e com custo razoável dos oferecidos;

3.3 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS E OPERACIONAIS

A princípio a empresa contara com seus aspectos administrativos e operacionais, pois trata-se de um empreendimento iniciante e possui o grupo operacional reduzido.

3.3.1 Estrutura Organizacional

A estrutura organizacional da empresa sede *Star Projetos Engenharia*, será formada por dois sócios e apenas dois funcionários, onde a função de administrar o empreendimento será concedida à gerente, cargo empregado à Luana da Silva Alves. Os sócios Peterson Batista de Souza em companhia de sua sócia estarão encarregados pelo envolvimento com os franqueados, o que abrange a atuação e acompanhamento nos treinamentos para conservar a padronização operacional da *Star Projetos*.

3.3.2 Estrutura Operacional

O empreendimento será composto por computadores internos e notebooks. Onde os computadores internos irão atender à necessidade das atividades operacionais dos funcionários e os notebooks serão usados em ocasiões necessárias para assessoria e visitas aos seus clientes. E possuirá uma impressora com capacidade para impressões A1, e uma impressora multifuncional (impressão, copiadora, fax, scanner) para impressões A4.

3.4 ASPECTOS MERCADOLÓGICOS

Os aspectos mercadológicos refere-se ao mercado, consumidor, concorrente e fornecedor do empreendimento.

3.4.1 O mercado

O aspecto da Engenharia civil para o futuro mostra que o sucesso acontecerá para os que não deixarem de investir em novos recursos. Todavia, empresas com *Networking* atualizadas, focadas em capacitação de pessoal e comunicação explícita será algumas das características de nossa franquia, seguimentos que continuarão crescendo muito em nosso futuro, trazendo boas opções aos investidores.

Cada vez mais empresas têm apostado e se expandindo entre o perfil econômico goiano onde geram ótimas oportunidades de franquias, afirma Cláudia Vobeto diretora da (ABF) do setor regional do Centro – Oeste.

3.4.2 Consumidor

Os consumidores alvos da *Star Projetos Engenharia*, são Engenheiros Civis recém formados, que após a conclusão do curso não tiveram oportunidades no mercado de trabalho. E por esse motivo foi elaborado uma franquia que pudesse atendê-los de forma objetiva, capacitada, orientada e que pudesse aprimorar o conhecimento profissional destes.

3.4.3 Concorrentes

Em geral, a concorrência no setor de projetos é extensa, pois a área abrange profissionais capacitados a realizarem os mesmos serviços, porém com limitações em suas funções, como por exemplo o Arquiteto(a) que apresenta vários aspectos similares na hora da elaboração do projeto arquitetônico ou estrutural. Portanto, estes escritórios não disponibilizam aos adquirentes, estratégia aplicada com o direito de uso da marca, ou seja, o sistema de franquia. Sendo assim, conclui-se que ainda não foi desenvolvido nenhum modelo de escritório de projetos que atendesse a demanda de várias pessoas, e que solucionasse o problema de milhares de Engenheiros Civis que almejassem abrir seu próprio escritório.

3.4.4 Fornecedor

A atuação na área de projetos necessita de poucos fornecedores, onde a maior parte são de artigos para escritório como: papel para impressão A1 e A4, calculadoras, canetas, borrachas, lapiseiras profissionais, pastas suspensas, cliques, grampeadores, envelopes e etc.

3.5 ASPECTOS FINANCEIROS

Neste contexto são demonstrados a análise financeiro da empresa “*Star Projetos Engenharia*”, onde inicialmente é feito o investimento inicial, em seguida as despesas e receitas. Onde após a exposição destes dados são realizados o fluxo de caixa projetado para os três primeiros anos e o análise de investimento que abrange o valor presente líquido, taxa interna de retorno, *payback* simples e *payback* descontado.

3.5.1 Investimento Inicial

Na fase inicial de um empreendimento é fundamentais recursos para que a empresa consiga entrar em devido funcionamento. Onde o valor de investimento inicial é de R\$63.892,93, ou seja, o valor necessário para abrir sua empresa e iniciar seus serviços; Nele estão implicados as despesas pré-operacionais no valor de R\$23.945,40, acompanhado do valor do capital de giro de R\$39.947,53 para os três primeiros meses de funcionamento.

3.5.2 Despesas

As despesas fixas da empresa *Star Projetos Engenharia* são de R\$143.809,20 no primeiro ano, R\$150.999,66 no segundo e R\$158.549,64 no terceiro.

3.5.3 Receita

A receita da franquia *Star Projetos Engenharia* provém dos lucros obtidos pelos serviços de projetos arquitetônicos, elétricos, estruturais e hidro sanitários. A projeção

estimada consiste em um valor anual de R\$254.400,00 referente aos serviços prestados no primeiro ano, R\$269.664,00 no segundo e R\$285.843,84 no terceiro.

3.5.4 Impostos

Conforme Lei Complementar 123 Anexo IV (2018) os Impostos do Sistema de contribuições SIMPLES devem ser descontados da receita bruta da franqueadora, onde a Alíquota do primeiro ano é de 4,50%, e dos anos subsequentes de 10,20% da receita bruta total da empresa, totalizando um valor de R\$11.448,00 no primeiro ano, R\$16.179,84 no segundo e R\$17.636,56 no último ano projetado.

3.5.5 Demonstrativo dos resultados

O demonstrativo de resultado é constituído no primeiro ano um lucro líquido de R\$99.142,80, seguido de R\$102.484,50 ao segundo ano e totalizando R\$109.657,64 para o último ano projetado.

3.5.6 Fluxo de caixa projetado

O fluxo de caixa projetado consiste em um valor de caixa acumulado de R\$35.536,06 para o ano 1, em sequência do segundo ano R\$138.321,06, e o terceiro totalizando R\$248.294,22.

3.5.7 Análise de investimento

Para análise do investimento foi calculado a princípio: valor presente líquido, taxa interna de retorno, o tempo de retorno de investimento ou *payback* simples e *payback* descontado.

Tendo em vista a análise dos itens denotados, o valor do capital investido será atribuído pelos sócios sem necessidade de auxílio de instituições financeiras. Verifica-se que o VLP é positivo de R\$194.067,80 e taxa de retorno de 148% ao período dos três anos, e um tempo de investimento simples de (6,5 meses) pouco menos de um ano, onde o plano é teoricamente viável.

3.6 FRANQUIAS

Considerando que após os três anos de funcionamento da empresa sede e comprovação da realização da viabilidade econômica da operação, a finalidade é expandir a marca com a venda de franquias, onde podemos visualizar a projeção estimada em cima dos valores obtidos pela própria franqueadora, podendo ocorrer modificações no decorrer de sua abertura.

3.6.1 Royalties e fundo de propaganda

A franqueadora estabiliza aos seus franqueados, uma projeção que consiste em uma parcela única da Taxa de adesão da franquia de R\$20.000,00, o fundo de propaganda de 2% da receita bruta e 5% de royalties, totalizando um valor mensal para cada franqueado de R\$1.484,00 e R\$17.808,00 pago anualmente a franqueadora.

3.6.2 Estimativa de franquias vendidas

A estimativa de vendas da franquia *Star Projetos Engenharia* é de 6 franquias no primeiro ano, 9 no segundo e 11 no último ano, onde o cálculo de franquias vendidas no ano 1 foi realizado com base na necessidade de recuperação do capital integrado e suas despesas mensais, já no ano 2 e ano 3 a taxa de crescimento foi de 6% baseada na utilização do fundo de propaganda, onde será investido com divulgações da franquia.

3.6.3 Demonstrativo dos resultados

O demonstrativo de resultado após a venda de franquias, consiste em um lucro líquido de R\$267.804,24 no quarto ano, R\$383.560,87 no quinto e R\$502.431,50 no último ano projetado.

3.6.4 Fluxo de caixa

O fluxo de caixa projetado após a venda de franquias, consiste em um valor de caixa acumulado de R\$516.429,76 no quarto ano, R\$900.338,47 no quinto e o terceiro totalizando R\$1.403.135,24.

4 CONCLUSÃO

O mercado nacional sofreu uma profunda queda desde de que a crise econômica e política se instalou no Brasil, fazendo com que o número de empregos reduzisse drasticamente, deixando centenas de brasileiros sem emprego. Um setor que foi diretamente afetado tanto pela crise econômica, quanto pela crise política foi o da construção civil. Devido a isto o mercado não conseguiu absorver os profissionais recém-formados, fato que aumenta a quantidade de engenheiros trabalhando autônomos e sem nenhum conhecimento, elevando desta forma a quantidade de escritórios alcançando o insucesso.

Uma barreira enfrentada por estes profissionais para solidificar essas novas empresas é o planejamento, insuficiente ou inexistente. Isso ocorre devido à dificuldade e o tempo de se fazer uma análise detalhada do mercado, de se realizar um levantamento dos custos e de manter um negócio, não sendo capaz de reconhecer os riscos e obter possíveis estratégias para impedi-los que aconteça. De acordo com autores estudados, a elaboração de um plano de negócio simboliza em ser uma ferramenta de gestão que orienta na hora da elaboração da empresa, analisando as particularidades necessárias do negócio para que não exista prejuízos futuros.

As considerações expostas encontram-se de acordo com os objetivos específicos mostrados neste trabalho, onde foram alcançados o propósito de analisar a viabilidade financeira da implantação do escritório de assessoria e projetos de engenharia, no qual posteriormente será acrescentado o sistema em franquias.

Os aspectos financeiros da empresa “*Star Projetos Engenharia*” são caracterizados pelo capital integrado onde ambos os sócios têm participação de 50% no valor investido. O investimento inicial da empresa é de R\$ 63.892,93 ou seja, o valor necessário para abertura da empresa e iniciar seus serviços, onde estão implicados as despesas pré-operacionais no valor de R\$23.945,40, acompanhado do valor do capital de giro de R\$39.947,53 para os três primeiros meses de funcionamento.

Diante do estudo apresentado, as informações essenciais proporcionou a avaliação crítica e permitiu dados consideráveis para o êxito da empresa “*Star Projetos Engenharia*” o que torna-se um empreendimento viável, em função do valor de capital investido ser atribuído pelos sócios sem necessidade de auxílio de instituições financeiras e o valor do VPL de R\$194.067,80 ser positivo. A taxa de retorno é de 148% para os três

anos analisados e o período de recuperação (payback) é de um período de 6,5 meses, conclui-se que o plano de negócios é viável, onde pode ser facilmente recuperado.

Considerando que após os três anos de funcionamento da empresa sede e comprovação da realização da viabilidade econômica da operação, a finalidade é expandir a marca com a venda de franquias onde os valores pagos a franqueadora é de R\$20.000,00 da taxa de adesão, 2% de fundo de propaganda e 5% de royalties, correspondente ao valor da receita bruto dos serviços oferecidos pela franquia.

Sugere-se para trabalhos futuros, e para melhor entendimento dos aspectos financeiros do franqueado, elaborar um estudo específico e dividido para cada região do Brasil. Isso ocorre devido a existência de particularidades de acordo com cada território, ocorrendo modificações aos dados da realidade. Assim como estudos de novas possibilidades de uso de outros serviços na área de engenharia utilizando o mesmo modelo apresentado.

REFERÊNCIAS

Bom dia Brasil. **Brasileiros formados em Engenharia sofrem para conseguir emprego**. Publicado em 29 janeiro de 2016. Disponível em: <<https://globoplay.globo.com/v/4772074/>>. Acesso em: 26 set 2017.

CONFEA. **A falta de engenheiros**. Disponível em: <<http://www.confesa.org.br/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?inoid=15360&sid=1206>>. Acesso em: 16 set 2017.

DOLABELA, Fernando. **O Segredo de Luísa**. Disponível em: <http://concurso.sebrae-sc.com.br/wp-content/uploads/2012/05/Curso_NCR_Livro-Digital_O-Segredo-de-Luisa.pdf>. Acesso em: 15 set 2017.

DORNELAS, José Carlos de Assis. **Empreendedorismo Corporativo: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

GEM. **O Empreendedorismo no Brasil, relatório executivo**. Disponível em: <<https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/gem%20relat%C3%B3rio%20executivo%202012.pdf>>. Acesso em: 21 set 2017.

HISRICH, Robert; PETERS, Michael; SHEPHERD, Dean. **Empreendedorismo**. São Paulo: Bookman, 2009.

MELO, Pedro Lucas Resende; ANDREASSI, Tales. **Franquias Brasileiras: Estratégia, Empreendedorismo, Inovação e Internacionalização**. São Paulo: Cengage Learning, 2012. Disponível em:

<https://issuu.com/cengagebrasil/docs/9788522111848_franquiasbrasileiras/20. Acesso em 12 out 2017>.

ONO, Hideki Fábio. **As lições de empreendedores fracassados**. Publicado em 24/10/2016 Disponível em: <<https://clubesebrae.com.br/blog/as-licoes-de-empresendedores-fracassados>>. Acesso em: 25 set 2017.